



BAC PRO

TECHNICIEN CONSEIL VENTE

Produits alimentaires

Le titulaire de ce baccalauréat gère les produits frais, ultrafrais et surgelés, les produits traiteur ou de fabrication fermière, artisanale ou industrielle. Ce technicien peut occuper un poste de vendeur-conseil, second de rayon, adjoint de rayon, adjoint au manager de rayon. Il est donc placé sous la responsabilité soit d'un chef de rayon en grande surface, soit du directeur ou du gérant de magasin en très petite, petite ou moyenne surface. Son degré de responsabilité et d'autonomie est donc variable.

Le BAC Pro TCV est une formation d'une durée de 2 ans : Première et Terminale professionnelles. Ce Diplôme de niveau 4 est délivré par le Ministère de l'Agriculture.

Une FORMATION en APPRENTISSAGE

Rythme d'alternance	MFR
1 ^{ère} BAC TCV	19 semaines (665h)
T ^{ale} BAC TCV	20 semaines (685h)

↳ Rémunération de l'apprenti :

Entreprises supports de formation :

- Commerce de vente de produits alimentaires,
- Entreprise de distribution

Age de l'apprenti	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année
De 16 à 17 ans	27 % du SMIC	39 % du SMIC	55 % du SMIC
De 18 à 20 ans	43 % du SMIC	51 % du SMIC	67 % du SMIC
De 21 à 25 ans	53 % du SMIC	61 % du SMIC	78 % du SMIC
De 26 et plus	100% du SMIC	100% du SMIC	100% du SMIC

Les PLUS de la FORMATION

↳ 2 diplômes :

- Le BEPA *Conseil Vente* en classe de première
- Le BAC PROFESSIONNEL en fin de cycle dont 50% en continu

↳ Une équipe pédagogique disponible et à l'écoute

↳ Un réseau de partenaires professionnels ancré sur le territoire

↳ Un cadre de vie et d'étude adapté

↳ Des interventions de professionnels pour compléter les cours

CONDITIONS d'ADMISSION

L'entrée en BAC PRO est possible après : une seconde ou un CAP

ORGANISATION de la FORMATION

Modules Généraux

Français
Anglais
Histoire-géographie
Mathématiques
Physique-chimie
Biologie-écologie
Informatique
Education Physique et Sportive
Education Socio-Culturelle

Modules Professionnels

Marketing
Techniques de vente et de
Marchandisage
Management et gestion
commerciale
Sciences économiques
Connaissance des produits
alimentaires

OBTENTION de l'EXAMEN

50 %
EPREUVES
TERMINALES

50 %
CONTRÔLE
CONTINU
(CCF)

Un parcours en 3 années :

APRES LA 3ème

2^{nde} Conseil Vente

1ère BAC PRO

TERMINALE BAC PRO

ETUDE :
BTS
Titre Pro
DUT

VIE PROFESSIONNELLE :
Chef de rayon
Commercial en vente de produits
frais
Adjoint du responsable de rayon
Employé libre-service qualifié
Acheteur

REUSSITE AUX EXAMENS 2019 : 100 %

TAUX D'INSERTION 2019 : 88 %



UFA de Campagne Les Boulonnais
7 rue des Sans culottes
62 650 CAMPAGNE LES BOULONNAIS
03.21.86.52.76 - www.mfrcampagne.fr

Réussite
Alternance Stage